

最近和朋友在咖啡馆聊天，他正为周末的露营装备发愁。他想找一台可靠的便携式储能电源，能带动他的咖啡机和投影仪，结果在电商平台一搜，琳琅满目的品牌让他眼花缭乱。他问我：“老兄，现在国内做这个的牌子哪家强？”这个问题，其实触及了一个正在蓬勃生长的市场。

## 当我们谈论国内便携式储能公司时我们在谈论什么

最近和朋友在咖啡馆聊天，他正为周末的露营装备发愁。他想找一台可靠的便携式储能电源，能带动他的咖啡机和投影仪，结果在电商平台一搜，琳琅满目的品牌让他眼花缭乱。他问我：“老兄，现在国内做这个的牌子哪家强？”这个问题，其实触及了一个正在蓬勃生长的市场。

你看，便携式储能这个概念，早已不是几年前那个小众的“大号充电宝”了。它正在从户外爱好者的背包，走进普通家庭的客厅作为应急备电，走进短视频创作者的移动工作室，甚至走进一些小型商业场景。这个市场的膨胀速度是惊人的。根据中国化学与物理电源行业协会的报告，2022年中国便携式储能设备出货量占全球总出货量的90%以上，形成了一个从电芯、BMS、逆变器到整机制造的完整产业链。这个数字背后，是无数家庭对用电自由的向往，是内容创作者对稳定生产力的需求，也是应对极端天气频发时，人们对能源安全一种朴素的未雨绸缪。

那么，国内便携式储能的市场版图究竟如何呢？我们可以大致将其分为几个梯队。

**消费电子巨头与互联网品牌：**这类玩家往往拥有强大的品牌号召力和成熟的消费渠道。例如，华为、小米生态链企业、安克创新等。他们的产品设计感强，注重用户体验和智能互联，通常通过线上平台快速触达广大C端用户。其优势在于品牌营销和供应链整合，但在更深度的电力电子技术积累和特定工业级应用场景的理解上，可能并非其传统长项。

**专业户外电源品牌：**这是目前市场声量最大的一类。像正浩EcoFlow、电小二Jackery（其实已被国内企业收购）、德兰明海BLUETTI等，他们聚焦于户外和家庭备用市场，产品矩阵丰富，从一度电到三度电甚至更高容量都有覆盖，并且在快充技术、太阳能板适配等方面不断创新。他们的核心战场是电商平台的“露营装备”或“户外电源”类目，竞争异常激烈。

**从其他储能领域延伸而来的技术型企业：**这部分企业往往不那么为普通消费者所熟知，但背景深厚。它们通常起源于工业储能、通信基站储能或光伏储能系统集成领域。当它们进入便携式储能市场时，会带来截然不同的基因——对电池管理系统（BMS）安全性的极致追求、对产品严苛环境下可靠性的深刻理解，以及将并离网切换、智能调度等大型储能系统中的技术进行微型化应用的能力。

说到这里，我想提一提我们海集能。你可能在消费端很少听到这个名字，这很正常。因为自2005年在上海成立以来，我们近二十年的精力主要聚焦在“站点能源”这个领域。什么是站点能源？简单说，就是为那些散布在荒野、高山、边疆的通信基站、安防监控点、物联网微站提供持续、稳定、绿色的电力。这些地方常常无市电覆盖，或者电网脆弱得厉害。我们的工作，就是为这些现代社会“神经末梢”打造一颗颗坚强的“能源心脏”——集成了光伏、储能电池、智能管理系统的光储柴一体化能源柜。我们在江苏南通和连云港的基地，一个负责为这些特殊需求定制化生产，一个则进行标准化产品的规模制造。从电芯选型、PCS（变流器）研发到整个系统集成和智能运维，我们提供的是“交钥匙”的一站式解决方案。我们的产品，必须经受住吐鲁番的酷暑、漠河的严寒、青藏高原的低气压，以及海边盐雾的侵蚀

。这种对可靠性和环境适应性的苛刻要求，已经刻进了我们的技术DNA里。

那么，这种来自工业级应用的基因，与便携式储能市场会产生怎样的化学反应呢？让我分享一个我们实际遇到的案例。去年，我们与一支在青藏高原进行长期野生动物科考的团队合作。他们需要为分布在数个观测点的设备供电，包括红外相机、气象传感器和卫星通信终端。这些设备总功率不高，但要求供电绝对持续、稳定，且能抵御高原昼夜巨大的温差和强烈的紫外线。市面上常见的消费级便携储能电源，在连续数月无人值守、日复一日的充放电循环中，其BMS的均衡策略和温控系统很快暴露出短板，导致电池组容量衰减严重。而我们基于站点能源技术衍生出的高可靠性便携储能单元，采用了与基站电池柜同源的智能温控和分级均衡管理技术，即便在零下20度的清晨，也能通过自加热系统保证电池活性，在正午阳光下则能有效散热。最终，这批设备在整个科考季保持了超过95%的可用容量，确保了珍贵科研数据的连续采集。这个案例的数据或许小众，但它揭示了一个趋势：当便携式储能的应用边界从“周末露营”扩展到“专业作业”和“关键备用”时，对产品底层技术深度、安全冗余度和环境耐受性的要求，是指数级上升的。

所以，回到最初的问题：国内便携式储能公司有哪些？你会发现，答案不仅仅是一个品牌列表。它更像一幅光谱：一端是极致追求用户体验和时尚感的消费品牌，另一端则是将工业级可靠性与安全性作为第一准则的技术品牌。市场正在分化，也在融合。消费者在选购时，除了关注容量、端口数量和颜值，是否也应该思考一下：我需要的究竟是一个精致的“玩具”，还是一个值得信赖的“工具”？它的BMS能否在五年后依然有效保护电池？它的逆变器在带动感性负载（比如电机）时是否真的纯净稳定？当极端情况发生时，它能否成为你最后可以依靠的能源保障？

未来，便携式储能会不会像家电一样，出现类似“白电”（注重可靠耐用）和“小家电”（注重设计功能）的品类分化？当越来越多的家庭考虑用它作为应对电网波动的“第二电源”时，哪些公司的产品能真正担此重任？这值得我们所有人，包括我们这些行业内的“老家伙”，好好想一想。依讲是伐？

---

来源: <https://hj-mobile.com>